

[00:01:18]

Алла Елизарова: Уважаемые коллеги, я предлагаю начать нашу сессию по экспорту – «Как перенастроить систему продвижения российской сельхозтехники на зарубежные рынки». Хочу представиться. Меня зовут Алла Елизарова, директор ассоциации «Росспецмаш». Тема экспорта достаточно серьезная сейчас для нас и важная и, как сейчас даже говорил на пленарной сессии Корчевой Евгений Анатольевич – внутренняя поддержка производителей сельхозтехники будет снижаться со временем, а именно поддержка экспорта будет расти.

Соответственно, мы уже начали в этом году, если смотреть наши показатели именно производства сельхозтехники и продажи, то получается, что внутренний рынок у нас немножечко проседает в этом году, но при этом экспорт у нас растет. И, соответственно, экспорт – это тема, которая может поддержать наши компании и будущем, при условии, что будет еще достойная поддержка со стороны государства, соответственно, на это нужно ориентироваться всем компаниям. Даже внутренняя поддержка сельхозмашиностроения в будущем будет оцениваться, в том числе, и экспортом техники. Вы знаете, что планируются изменения в 1432 такие, что будут допускаться только те компании, которые будут показывать экспорт своей техники на другие рынки.

Поэтому я предлагаю обсудить, какие меры сейчас есть, какие есть проблемы у компаний, какие есть предложения. Дискуссию построить таким образом, что сначала я предлагаю высказаться компаниям, рассказать о своем опыте положительном, отрицательном, о том, как они видят развитие своих компаний в плане экспорта, а потом мы предоставим слово представителю РЭЦ Ольге Серебренниковой, и Минпромторга Марии Елкиной, чтобы они ответили и прокомментировали те вопросы, которые вы затронете в своих сообщениях.

Сейчас я хотела бы представить слово Мацакову Дмитрию Викторовичу – это директор по экономике «Ростсельмаша», который имеет достаточно большой опыт работы в экспорте, и уже есть опыт работы с мерами господдержки, есть какие-то отзывы. Поэтому просим рассказать о вашем опыте.

Дмитрий Мацаков: Добрый день. Спасибо. Добрый день, коллеги. Наверное, начать свое выступление я хочу с того, что мы начали работать с механизмами поддержки еще в 2000-х годах и пытались идти через тернии к звездам. В 2013 году было создано Агентство по страхованию экспорта «ЭКСАР», и с этого момента, в принципе, началась новая жизнь.

В моем выступлении будут слова критики, поэтому в первую очередь хочу поблагодарить всю команду «ЭКСАР», и даже не просто «ЭКСАР», а группу РЭЦ за те механизмы и инструменты, которые на сегодня созданы в России. Эти механизмы работают, вопрос – как они работают: полноценно или нет – это дискуссионный вопрос, но они есть. На сегодня практически вся линейка финансовых продуктов у нас присутствует.

Но количество у нас большое, качество, к сожалению, желает лучшего. На сегодня поддержка экспорта разделилась на три блока. Это непосредственно «ЭКСАР», это «Росэксимбанк» и Российский экспортный центр, который это все в себе интегрирует и направляет. Соответственно по линии «ЭКСАР» – на сегодня продукт страховой есть, но вопрос, как он работает. Очень много непрозрачных вещей заложено и в самом продукте, и в подходе агентства к работе с этим продуктом.

[00:05:20]

На сегодня не закрыт перечень документов, которые требуются от экспортера, и, соответственно, в момент наступления страхового случая мы сталкиваемся с большим количеством проблем, которые нужно урегулировать буквально в моменте возникновения страхового случая. То есть у тебя требуют те документы, о которых ты не знал в момент совершения экспортной операции, и, когда сделка уже закрыта и перешла в проблемную зону, тебе необходимо предоставлять какие-то дополнительные документы, какие-то дополнительные, соответственно, инструкции идут от агентства, и ты должен переобуваться буквально в полете. Так работать экспортеру: а) трудно, и б) встает вопрос – закрыт ли реально риск у экспортера.

Второй вопрос, связанный с агентством – это стоимость непосредственно страховки. И здесь я должен сказать: мы приходим на иностранные рынки надолго и всерьез. Потому что, выходя на любой рынок, компания должна в первую очередь провести исследования, затем понять, каким образом будут осуществляться каналы по продвижению этой техники, затем провести достаточно серьезную работу по адаптации этой техники для данного конкретного рынка и создать полноценную инфраструктуру, куда включаются сервис, обеспечение запасными частями, обученный персонал и так далее – то, что нужно сделать непосредственно там. Если мы это не можем обеспечить, соответственно, мы с этого рынка вынуждены, сделав шаг, потом вернуться назад и уйти.

Как это связано со стоимостью? Да очень просто. Стоимость, например, продукта по «ЭКСАР» на сегодня по компании «Ростсельмаш» кратно увеличивалась с 2013 года, у нас тариф поднялся более, чем в пять раз на сегодня. Если мы работаем с такими условиями, постоянно меняется экономика, таким образом мы не можем продвигаться.

Если говорить теперь конкретно по банку: 620-е постановление работает на постэкспорт и достаточно хорошо. Мы можем привлекать дешевые кредиты со ставкой ниже 5%, но в это постановление, мы уже обсуждали, неплохо было бы включить и предэкспорт. Тогда экспортер, соответственно, может сдвинуть свой цикл пользования дешевыми деньгами влево. Если говорить о компании «Ростсельмаш» – там измеряется месяцами.

Следующий вопрос по линии РЭЦ – те постановления, которые на сегодня разрабатываются. С чем сталкиваемся конкретно мы? 496-е постановление – финансирование затрат, связанных с доставкой техники. По этому постановлению

неожиданно мы узнали, что субсидия закончилась, мы под это постановление перестроили свой сбыт, дали дополнительные преференции в рынок и в середине года мы понимаем, что на сегодня у нас это постановление прекратило работу. Каким образом нам дальше перестраивать в моменте экономику – это большой вопрос, в том числе, который мы хотели бы обсуждать и с группой РЭЦ. Однозначно на 2019 год нам необходима и стабильность, и квотирование по данным мерам поддержки.

Постановление 1116 – это новое постпродажное обслуживание, там вопросов очень много. Я так понимаю, завтра будет посвящена отдельная секция этому постановлению, на которой мы планируем тоже принять активное участие, рассказать о своих проблемах и о своем видении, как работать с данным постановлением.

Следующий вопрос по выставкам. Выходя на любой рынок, ты должен представлять свою технику. На сегодня у «Ростсельмаша» более 30 мероприятий, которые должны проходить по экспорту – это различные выставки в различных странах. На сегодня мы с агентством обсуждаем одно, максимум три мероприятия. Непонятно, каким образом их делать, и, соответственно, в этой части мы хотели бы тоже понимания для себя, прозрачности для себя, и если мы развиваем это направление, то мы должны быть, в принципе, заинтересованы, что все наши 30 мероприятий пройдут через эту меру поддержки.

[00:10:00]

Еще раз хочу остановиться на том, что мы приходим на любой рынок всерьез и надолго, и если в моменте у нас меняются правила игры – мы не успеваем на хаотичные такие действия, на сигналы, которые идут, в том числе, от агентства постоянно переобучаться, что называется, в моменте.

В этой части еще, наверное, хочу сказать, о следующем...Первое, о чем я хотел сказать: для любой компании, которая работает на рынок, впереди находится клиент. Здесь можно такой тезис еще привезти: клиент моего клиента – не мой клиент. О чем это говорит? Это говорит о том, что наш клиент, который находится на иностранном рынке, должен обладать теми же самыми конкурентными инструментами, финансовыми инструментами в первую очередь, которые имеют и наши конкуренты, наши партнеры, которые традиционно уже закрепились на этих рынках. А это значит – должны быть лизинговые схемы, банковские продукты, а это значит, что мы должны с дешевым и понятным финансированием конкурировать, в том числе, на этих рынках, потому что только так будет складываться вся цепочка создания ценности для клиента.

Поэтому в этой части обращение, наверное, в первую очередь к группе РЭЦ, чтобы они при разработке своих продуктов помнили о том, что клиент – это как компания здесь внутри Россия, непосредственно экспортер, так и те клиенты, которые работают на экспортных рынках.

Здесь, еще, наверное, могу поделиться опытом. Выходя на новый рынок, не обязательно экзотический, а даже традиционно сложившийся, ты должен найти компанию, которая умеет работать с твоими продуктами. Мы говорим сейчас о высокотехе. Соответственно, если мы говорим о высокотехе – это значит, что должна быть компания и с сервисом, и с пониманием вообще, что такое технологичный продукт, с которым ты работаешь. Найти такого партнера достаточно сложно, вырастить его – это десятилетия. Насколько я понимаю, у нас этих десятилетий нет, мы работаем в текущих условиях, поэтому нам нужно не просто бежать, а лететь вперед, в том числе, по разработке тех продуктов, которые на сегодня есть.

И опять же, в этой части группа РЭЦ набрала на сегодня достаточно большой объем различных механизмов поддержки, теперь необходимо эти механизмы адаптировать и сделать дружественными для экспортеров. С точки зрения легкости восприятия, притом, что нужно учитывать квалификацию тех людей, которые работают с этими продуктами. Поэтому легкость восприятия должна быть, они должны быть унифицированы и они должны способствовать продвижению в первую очередь экспорта.

На сегодня у нас еще один момент, который необходимо сказать. В каждом постановлении, которое разрабатывается, есть строчка: обязательства экспортера по действиям на данном рынке. И, как правило, это идет какой-то экспоненциальный рост от года к году. Соответственно, если мы на падающем рынке вошли в какую-то страну и взяли на себя обязательство – это значит, что ты обречен на возврат тех мер поддержки со всеми штрафными санкциями, которые есть. Это необходимо пересматривать и учитывать в своей работе. Наверное, вкратце все, что я хотел сказать.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Из вашего выступления, что все плохо, ощущение – ничего не работает, и те постановления, которые есть, с ними достаточно сложно сейчас работать.

Дмитрий Мацаков: Сейчас компании будут выступать – с ними действительно сложно работать. Они есть, они работают и они помогают. У меня был опыт работы, например, с «Российским экспортным банком» в 2010 году и есть с чем сравнить. На тот момент у банка, если я не ошибаюсь, было десятков или может чуть больше сделок портфелей. На сегодня, наверное, здесь вопрос к РЭЦ, но, думаю, не ошибусь, если скажу, что это десятки тысяч сделок внутри по всей стране. Поэтому эти меры работают, но их можно и нужно делать более легкими для экспортера, и более качественными с точки зрения восприятия. Но рисков там много.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Я приглашаю Татьяну Филидову, компания «Велес». Как раз в этом году я бы сказала – прорыв в экспорте по сравнению с предыдущими годами. Поэтому с этим опытом, как вам это удалось, как это получилось, и как вы видите дальше свое развитие. Тоже очень интересно послушать.

[00:15:04]

Татьяна Филидова: Спасибо. Я почему попросилась второй выступить, потому что то, что говорил Дмитрий – на самом деле у нас откликалось практически каждое слово, говорил именно то, что мы хотели сказать, поэтому я думаю: вторая сейчас сразу выступлю, поддержу, чтобы все еще не забыли его выступления, и мне осталось добавить совсем немного. Вот это словосочетание «переобувается в полете» – мы даже у себя это используем, когда говорим о взаимодействии с некоторыми нашими службами, к сожалению.

Какие бывают проблемы – скажу чуть позже, сначала скажу, что в целом действительно у нас сейчас прорыв в экспорте произошел. Почему? Потому что в прошлом году очень активно начало государство поддерживать, все эти постановления, субсидии – все это заработало, самые активные заводы начали этим пользоваться. Это и Ганновер – выставка, которую субсидировали, это была замечательная возможность вообще в принципе, выйти на европейские рынки. Все заработало, это стало на рельсы, паровоз поехал, это уже по инерции в этом году начинает раскручиваться, поэтому экспорт, собственно, и растет, страна за страной добавляются.

И тут внезапно вот это слово – «переобувается в полете»: в середине лета, когда у нас уже определенные контракты есть с европейскими покупателями, и у нас туда заложены, например, субсидии на транспортировку, то есть мы взяли на себя доставку, 80% понимая, что нам компенсируют, в договоре это все заложено. И здесь нам говорят: ребята, простите, денежки кончились, тут случайно как бы другие отрасли забрали эти деньги. Ребята, а нам что теперь делать, допсоглашения какие-то подписывать или что, или это на свои затраты брать? Но это очень дорого.

Поэтому, чего не хватает – так это уверенности, стабильности и понимания, что – да, в этом году мы рассчитываем на вот такие-то лимиты по таким-то субсидиям. Может быть, этот СПЭК наконец-то когда мы увидим эти условия или нет, очень хочется. Может быть, мы бы и подписались, допустим. Хочется уверенности, понимания, что мы весь год можем работать по вот таким-то постановлениям, по таким-то субсидиям.

«ЭКСАР» – тоже в принципе, у нас есть положительный очень опыт, нам нравится и мы неоднократно с ними сделки делали. Там у зарубежных партнеров непонимание, в чем в основном? Маленькие фермеры на данный момент пока нас покупают там, и у них непонимание: ребята, такой большой пакет документов за такую небольшую сделку – что же у вас все так трудно? И тут опять переобуваться в полете – потому что сначала у нас запрашивают один пакет документов за маленькую денежку, клиент предоставляет, потом говорят: нет, теперь это будет другой пакет документов, давайте побольше и стоить будет в три раза дороже. У клиентов полное непонимание. Поэтому все-таки здесь хочется нам какой-то стабильности.

В целом нужно продолжать эти меры поддержки, потому что они действительно в прошлом году, в начале этого года показали, что они результативны.

Отдельно по выставкам. Очень хочется понимать, как РЭЦ выбирает выставки, выставочные мероприятия, какие все-таки лимиты, наверное, на нашу с вами отрасль, потому что как-то нас там задвинули немножко. Если мы будем понимать, что выставки выбираются исходя из тех стран, в которых нас ждут действительно, где экспортный рынок интересный – я думаю, что результативность будет значительно выше. Просто нужно понимать, по каким критериям, по каким признакам выставки выбирают, прислушиваться к нам, к ассоциации прислушиваться, и уже целенаправленно бить по определенным странам, добиваться и переходить в следующие.

Алла Елизарова: Что касается выставок. Насколько мы сейчас знаем – список достаточно сильно сокращен по сельхозмашиностроению, и даже за тот период, пока эта поддержка действует, по сельхозмашиностроению нас поддержали всего три выставки: «Агротехника» в прошлом году и в этом году, «Техагро» в Чехии и Natpro в ЮАР. Соответственно, несмотря на то, отрасль сельхозмашиностроения приоритетная, несмотря на то, что у нас есть стратегия развития экспорта сельхозмашиностроения и там тоже прописано, какие меры поддержки и в каком объеме должны быть – пока мы этого не получаем. Честно говорю – у меня есть большие сомнения, что в следующем году список выставок очень сильно вырастет, очень сильно изменится и мы там увидим, как «Ростсельмаш» говорил – 30 выставок по всему миру. Поэтому только на поддержку РЭЦ с точки зрения выставок, сейчас тоже, я так понимаю, нельзя надеяться. Соответственно, будут выбраны какие-то приоритетные выставки. И, несмотря на это, мне кажется, со стороны Ассоциации, мы когда-то на комитете собирались, обсуждали, что делать именно стенд ассоциации «Росспецмаш», собираться коллективно, выбирать те выставки, те регионы, которые нам интересны, потому что все равно коллективный стенд – это более удобно и интересно для компаний-участников.

[00:20:16]

Поэтому с нашей стороны, со стороны Ассоциации будет предложение – мы сейчас увидим, какой список будет сформирован от РЭЦ в поддержку сельхозмашиностроения, и дополнительно сформировать свой список от нас: какие регионы, какие рынки мы видим, куда мы хотим поехать и куда вы, компании, готовы приезжать с участием именно в коллективном стенде ассоциации «Росспецмаш».

Поэтому мы со своей стороны тоже должны делать коллективные стенды, уже независимо – есть поддержка, нет, потому что все равно это помогает, это помогает развиваться. И ваш опыт участия в «Агротехнике» тоже показал, что участие в выставке – теперь ваша техника работает на полях Германии.

Татьяна Филидова: Да, не только в Германии, уже много стран Европы действительно, и это свыше уже 50 единиц вообще техники на экспорт поставлено именно в новые страны только в этом году, Поэтому результат у нас действительно есть и от той выставки. И, конечно, если мы не дождемся поддержки какой-то от РЭЦ в части субсидирования выставок, естественно, нам нужно будет пользоваться механизмом, который мы сможем создать сами, это все-таки будет дешевле, доступнее. Мы – «за».

Алла Елизарова: Здесь самое главное – поддержка вас, как заводов-производителей, именно вот этой идеи, и от вас инициатива, какие регионы, какие выставки, какие мероприятия нужны.

Татьяна Филидова: А у нас уже даже готов Вадим Николаевич как раз, председатель комитета. Мы уже ведь собирали даже информацию по выставкам. Думаю, небольшой срок понадобится для того, чтобы это актуализировать, поэтому мы всегда «за». Но все-таки давайте попробуем в РЭЦ как-то может быть удастся нам повлиять на механизм выбора выставок для того, чтобы в список попадали и сельхозмашиностроители.

Алла Елизарова: Повлиять мы не сможем, потому что есть специальное постановление, в котором прописано, как выставки выбираются, есть такое волшебное слово «скоринг», как эти баллы определяются. Мы можем единственное – давать более верные данные по выставкам, чтобы эти данные были учтены при скоринге мероприятий.

Татьяна Филидова: Будем стараться. Спасибо.

Алла Елизарова: Хочу слово предоставить Смирнову Вадиму Николаевичу – генеральный директор ЗАО «Евротехника», председатель комитета сельскохозяйственного машиностроения ассоциации «Росспецмаш». Хочу, чтобы вы с нами тоже поделились.

Вадим Смирнов: Для того, чтобы не повторяться по тем вопросам, по которым уже говорили передо мной выступающие, кто как раз много занимается экспортом, я расскажу немного с точки зрения не комитета и ассоциации в целом, а именно «Евротехники», как специфического члена ассоциации, как локализованного производства.

«Евротехника» – это дочерняя компания немецкой компании Amazone, которая здесь производит сельхозтехнику под требования, существующие по локализации. Если говорить про структуру экспорта по России, 2017 год – вот это распределение по странам. Вы видите, что наш основной контрагент – это Казахстан. Есть страны с небольшим превашированием, типа Монголии, Узбекистана, Молдавии, небольшие количества. Другие страны там теряются в пункте. Если первое полугодие 2018 года брать – тут большой прорыв был в Узбекистане, который немножко увеличил долю, но также остается основной Казахстан и на другие регионы маленькое распределение.

Как это выглядит в случай «Евротехники»? В «Евротехнике» это выглядит следующим образом. Основной у нас потребитель с этого года – это у нас Германия стала по

комплектующим, и основные партнеры, соответственно – Казахстан, Украина, Беларусь. Почему это происходит? Соответственно, если говорить про нашу динамику, то у нас рост в последний год, мы поставили приоритет на экспорт, послушав как раз на стратегию сельхозмашиностроения, планы, меры поддержки и так далее. Я вернусь еще, к чему это все привело. Но, тем не менее, если мы целенаправленно уперлись – у нас пошли сдвиги, причем они пошли по всем направлениям: и по технике, и по комплектующим.

Соответственно, хотел немножко обратить внимание, что влияет на экспорт комплектующих, какие меры и что важно? У нас будут комплектующие брать, если будет низкая себестоимость наша. Это что такое? Это наша эффективность производства, загрузка.

[00:25:00]

Сейчас этот фактор в нашу пользу действует, у нас загрузка двухсменная постоянно, оборудование эффективно загружено, эффективность в целом выше себестоимости, стоимость часа дешевле, что делает нас конкурентоспособными. Влияют вещи, такие как курс. Соответственно, когда у нас курс стал ближе к 80-ти, у нас ухудшилась ситуация на российском рынке, но улучшилась ситуация с точки зрения экспорта комплектующих. Влияет еще такой фактор – если сюда произошел перенос основного продукта, то есть это влияние развития производства в России. То есть, например, у нас пошло развитие какой-то машины и ее продажа и производство здесь идет так хорошо, что производство было не просто сдублировано в России на «Евротехнике», но оно было сюда полностью перенесено. Для нас это тоже фактор экспорта в будущем, потому что продукция продолжает на другие рынки потребляться, и тем, кому важен продукт, сделанный в Германии, мы поставляем комплектующие и они с этих комплектующих поставляют технику в другие страны уже. И механизмы субсидирования цен, затрат, которые существуют. То есть механизмы были предложены – это мотивировало.

По экспорту продукции у нас совершенно другая ситуация. Вы сами понимаете, что производство в России компания Amazone создает не для того, чтобы первую очередь поставлять за рубеж, первично – это местный рынок. Но так как я представляю «Евротехнику», то я имею свою локальную задачу. Локальная задача моя – развитие предприятия, у предприятия экспорт – это возможность диверсификации роста объемов. Поэтому я как свою локальную цель это имею, и стимулы, которые совпадают в том числе с целями Amazone, они есть. В чем они заключаются? Как вы видели: Казахстан, Украина, Беларусь – мы территориально исторически хорошо работаем с этими регионами, это дает плюс в логистике, соответственно тоже удобнее.

Ценовое преимущество – там, где у нас есть за счет себестоимости транспорта. Механизмы финансирования, если бы они эффективно работали. Межгосударственные соглашения – это как пример Монголии. Мы пока там не реализовали, но мы видим, что существуют механизмы, где межгосударственные какие-то соглашения, связанные

кредиты дают возможность преимущественной продажи. И механизмы субсидирования маркетинга, сервиса при экспорте. Для нас они были бы интересны – почему? Если смотреть: мы конкурируем не только за пустой рынок, пустой рынок для нас сложно – нам никто не позволит, той же «Евротехнике», неожиданно в чистом поле создать отдел развития неосвоенных рынков с большим бюджетом. Но для нас реально, например, поддержать существующий рынок или рынок, где Amazone работает либо через слабых дилеров, либо без дилеров, и где мы можем, имея короткое плечо, там этот рынок развить.

Соответственно, там работа с дилером, у нас возможность оказать ему поддержку при развитии сервисного центра и развитии маркетингового мероприятия, это возможно переключить его на российский продукт. Тем более, что во всех этих постановлениях заложен механизм, что если мы получаем такие субсидии, то в дальнейшем мы должны обеспечить уровень экспорта не ниже такого-то, с какими целевыми показателями. То есть это для нас создает гарантию, что на тот рынок мы поставлять будем и дальше тогда.

Что происходит по факту? Я скажу конкретно – ситуация два года назад, когда я ездил в Германию, говорил: все, нам надо сменить приоритет, сейчас государство поменяло политику, есть стратегия сельхозмашиностроения, где написано, что экспорт – главное, туда пойдет основная поддержка. И начал все эти процессы, делали мы и в Самаре, но с поддержкой от немецкого руководства.

По факту что получилось? Первое – я говорил: будет дешевое финансирование. Дешевого финансирования нет. Я обломался по всем тем странам, в которых я показал, что мы поставляли – я везде обломался. Единственный механизм, который работает, спасибо ему, это «ЭКСаР», но пока мы не дошли до вашей ситуации, чтобы еще вернуть эти деньги, пока мы их только раздали, еще ни разу не было невозврата. Это пока единственный работающий механизм. Все остальные не работают на мелких клиентов, они может быть работают на дилеров, но нашим дилерам не нужно финансирование, им нужны прямые клиенты, прямые кредиты. Прямые кредиты наши банки не дают по 620-му постановлению. Они готовы дать крупному клиенту от 10 миллионов долларов – это не наши проекты. Уверяю вас, это не только не «Евротехники», не наши проекты – это ни одного из прицепников не наши проекты.

Следующий вопрос. Говорили: будет механизм субсидирования гарантии обратного выкупа, который в конце года реализовался. Мы его раскрутили. Первое, что начали, что объем маленький, будет выбран вручную проект, и вообще не все рынки, а только отдельные рынки. Этот рынок нельзя – он не интересен, этот рынок нельзя – он не интересен. Все, не работает. У нас по ближнему зарубежью получается, что он не работает.

Выставки – для нас это тоже был бы вариант. То есть, пожалуйста – есть белорусы, с которыми мы начали активно с дилерами работать. У них куча чего есть, но, например,

выставку – они хотели бы поучаствовать в финансировании, им, как дилеру, это было интересно, для нас был бы вариант зайти, они были даже в списке каком-то.

[00:30:09]

Ну, понятно, после всех этих скорингов там сейчас нет этих выставок. Не знаю, может быть в ЮАР появится какая-нибудь выставка. SIMA, наверное, появится. Но все эти меры нас не касаются, вот конкретно нас. Зачем ставить тогда цели развития экспорта, если нет механизмов, если единственный работающий механизм, кроме «ЭКСПАР» – это транспортные субсидии, и то сегодня все, в общем, перечислили, я дублировать не буду, все перечислили проблемы, что нет гарантии, что ты ее получишь. При том, что сам ты получаешь документы полтора месяца только, и к моменту, когда их посмотрели, не будет денег. И самое главное – было бы, как в 1432, когда тебе денег не хватило, то ты подал на следующий год. Так и этот механизм нормально не работает. Если после 10-го, а если ты в сентябре продал, что тогда? Значит, подарил кому-то, молодец, помог даже не Родине, получается, помог какому-то партнеру.

В связи с этим, если эмоциональную часть убрать – очень мало, к сожалению, именно для нашей отрасли работают механизмы. Это сейчас вопрос в большей степени, наверное, к Минпрому, чем к РЭЦ. В чем он заключается? Стратегия была утверждена правительством с подачи Минпрома, вы это взяли, как на флаг, что должен быть экспорт. По нашей отрасли, не по всем отраслям, а именно по нашей – значит, по нашей отрасли должны быть механизмы, значит, по нашей отрасли должна быть квота в РЭЦ на выставки сельхозмашиностроения. Она должна быть такая, эта квота, чтобы ее хватало на нашу стратегию.

А если стратегия есть экспорта, нас всех принуждают, сейчас в постановлении будет пункт про экспорт – правда, мы от него не страдаем, но для какого-то небольшого предприятия сейчас целая история будет: организовать поставки за рубеж, когда они этого никогда не делали. Для «Ростсельмаш», наверное, это тоже не проблема, если они уже работают. То есть принудительные появляются механизмы, а ресурсов под это у нас нет. То есть должна быть транспортная субсидия, реально работающий механизм, должна быть обеспечена.

По локализации хотел отдельно, тоже вопрос касается Минпрома и ассоциации. То, что сейчас у Минпрома... опять же, возвращаясь к стратегии – там есть очень важный пункт: развитие компонентной базы. Она очень правильная, но мы расходимся принципиально на одном моменте: сначала базу надо создать, а потом всех принуждать ею пользоваться. Сейчас получается в разных проектах, версиях готовится, что давайте сначала вот такие и такие операции обязательные, такие-то и такие-то комплектующие вы должны брать в России. Ну, нет их, значит, вы поможете, вы сформируете спрос, под вас начнут производить производители. Да – это так, но тогда не ставьте задачу по экспорту. Чтобы выйти с российской продукцией на экспорт, вы должны сделать компонентную базу,

которая обеспечит качество машин. К машине российской требования гораздо выше, чем к немецкой машине у фермера будут. Она не должна ломаться. Тогда не ограничивайте компонентную базу до того, как она появилась в России.

Финансирование конечного клиента. Должен быть разработан механизм, я думаю, что в рамках РЭЦ, если нельзя в рамках РЭЦ – давайте какими-то субсидиями это делать. Но он должен быть прямой для клиента, потому что нет проблемы, «Росэксимбанк» говорит: да, у нас есть этот продукт, но он для проектов такого размера. И – да, мы можем финансировать по межбанку, там, где есть линии, не проблема. Но проблема, что по межбанку нет прозрачных условий, которые бы мы могли для мелкого клиента предложить. То есть даже когда мы вкладчину пытаемся собрать со всей нашей отрасли – это не тот проект, за который «Росэксимбанк» берется.

Нам нужна... тот же Казахстан – «Сбербанк России», «Сбербанк Казахстана», ставка такая-то процентов для клиента, который приходит и финансируется. Можем же мы по другим продуктам делать фиксированные ставки проектов – почему здесь нельзя сделать? И преференции на межгосударственном уровне, я добавляю то, что по аналогии с Монголией это может быть таким вариантом, но, наверное, зависит от большой политики, потому что, наверное, любые межгосударственные соглашения что-то стоят, но нам бы они помогли, конечно. Большинство стран таким образом и заходили на рынки – давали деньги на свои продукты. Вкратце, наверное, все. Спасибо.

Алла Елизарова: Спасибо вам большое. В продолжение вашей дискуссии хотела как раз пригласить Серебренникову Ольгу Николаевну. Вопросов было много. Ольга – руководитель проекта по экспорту Российского экспортного центра. Услышала много интересных вопросов. Я знаю, в принципе, что все вопросы не новые, уже готовы ответы. Очень интересно, что вы нам расскажете.

Ольга Серебренникова: Добрый день, уважаемые коллеги. Конечно, я могу начать сейчас по пунктам оправдываться, но я пройду по всем пунктам, которые я зафиксировала для себя. Кроме всего прочего расскажу еще те новинки и изменения, какие-то структурные подвижки внутри группы РЭЦ, которые все-таки должны нас сделать более открытыми, наверное, все-таки к нашим экспортерам, чтобы мы действительно могли работать сообразно их требованиям, и сообразно вашим даже требованиям, сообразно вашим потребностям в поддержке, а не просто предлагать какой-то шаблонный инструмент, механизм.

[00:35:19]

Начнем, наверное, первое – с «ЭКСаР». По поводу пакета документов, роста страховой премии и ситуации с «Велесом». Я не знаю, тут на усмотрение генерального директора – могу комментировать эту ситуацию, могу – нет, уйти в сторону, но по поводу пакета документов – действительно такая проблема есть. Причем, тут мы отходим от

потребностей экспортеров внутри группы «ЭКСПАР», например, в отношении «Ростсельмаша» – они у нас самые такие активные борцы за собственные права. Мы не знаем ни одного такого экспортера, наверное, который бы больше сражался за свои права, доказывал нам, что мы не правы в чем-то – так, как это делает «Ростсельмаш». Делают они это очень профессионально и обоснованно, у них очень сильный экономический блок, молодцы ребята.

Поэтому действительно принято решение, что мы все-таки пойдем по пути какого-то ограничения пакета документов, перечня ограниченного для компании «Ростсельмаш». До тех пор, пока у вас не возникнет такая же потребность в отношении остальных компаний, я полагаю, что применять какого-то шаблонного подхода внутри «ЭКСПАР» мы не будем, это невозможно просто сделать. Потому что у нас очень много разных первых производств, ситуации у экспортеров тоже бывают самые разные, так же, как и меняется экономическая практика в странах экспорта, и страховые случаи.

«Ростсельмаш» неизменно приносит страховые случаи по Европе, потому что это самый рисковый их регион, они очень агрессивно туда отгружают свою продукцию, поэтому – да, действительно, разница экономической практики или тех или иных каких-то документов, она налицо. То есть изначально мы предполагаем, что мы можем что-то запросить, но действительно клиент не всегда может нам это предоставить. Действительно это так, должна признаться.

По поводу роста страховой ставки – да, это тоже так, мы ее увеличиваем по мере наступления страховых случаев. Мы понимаем практику того, что иностранные страховые агентства все-таки стараются ее удерживать, но, наверное, могу сказать, что в «ЭКСПАР» не так много наступления страховых случаев происходит, кроме, опять же, нашей отрасли – сельхозмашиностроения. Это связано, мы полагаем, и с нашими дилерами, с нашими партнерами зарубежными, и так же это связано, конечно, с особенностью нашего продукта – то, что мы вывозим, то, что мы экспортируем.

Каким образом это может быть изменено в ближайшем будущем касательно ставки? Как вы знаете, сейчас утвержден правительством большой национальный проект по поддержке экспорта, и там есть огромный раздел, посвященный поддержке малого и среднего предпринимательства, то есть экспорта именно в этом сегменте. Поэтому мы все-таки будем стараться идти по пути того, чтобы принимать какие-то риски на себя и как бы не пытаться, как говорит нам всегда «Ростсельмаш» – не пытайтесь возместить их на будущее за счет экспортера. Будем работать, во всяком случае, над этим.

Есть вопрос по поводу транспортировки. К сожалению, не могу никак обнадежить вас или прокомментировать, что у нас будет изменена возможность переноса невыбранной субсидии. Субсидия действительно заканчивается достаточно быстро. Нашими основными конкурентами выступает лес – экспорт бумаги и картона. То есть экспорт сырья, по сути дела, которое тоже может компенсироваться. Тут вопрос к Минпромторгу –

в свое время нечаянно в это постановление были включены коды ТН ВЭД, не знаю, с чьей легкой руки, которые в будущем не были исключены. Не знаю, в какой степени бумага и картон относятся к высокотеху, но действительно факт остается фактом. То есть субсидия заканчивается буквально за какой-то небольшой ограниченный период.

В целях того, чтобы как-то поддержать экспортеров в данном направлении, в рамках нацпроекта предусмотрен так называемый механизм КПКМ – это комплексная программа международной конкурентоспособности. Предполагается, что каждый экспортер с Российским экспортным центром будет приходить со своим индивидуальным перечнем стран, и в этой программе, прописывая эту программу, экспортер будет с одной стороны говорить о тех лимитах по экспорту, которые он как бы на себя резервирует в рамках РЭЦ, на субсидию. А с другой стороны – подписывать какие-то обязательства по экспорту в определенные страны и направления. Считается, что это поможет, так или иначе, создать какой-то перечень защищенных рынков, либо, так или иначе, зафиксировать для вас, зарезервировать какой-то объем бюджетных денег, денежных средств на эту субсидию. Но пока какого-то понимания комплексного в рамках этой программы опять же нет. Нам называли октябрь, но даже внутри нашей структуры с правительством продолжаются дискуссии по поводу того, как это должно будет выглядеть на практике. То есть тут мы тоже живем в некоем вакууме информационном, в части этой субсидии.

По поводу обратного выкупа и ППО. ППО – это постановление правительства, принятое не так давно по поводу субсидирование создания дилерских центров за рубежом.

[00:40:11]

Есть ощущение, что эта программа будет существовать только в текущем году, на следующий год ее больше не будет, она будет аннулирована, денежные средства будут перераспределены, субсидия будет переформатирования в некую другую форму. Действительно, есть понимание, что не все компании могут этим воспользоваться, и, видимо, если в этом году кто-то из отрасли не сумеет так или иначе найти ее применимость для себя, на будущее мы тоже не сможем с ней работать. По поводу обратного выкупа прокомментировать не могу, возможно, Минпром может что-то сказать, потому что постановление по данной субсидии так и не была принята.

Внутри «ЭКСПАР» было предложение, чтобы «ЭКСПАР» выдавал страховой полис по поводу обратного выкупа, но как-то тут, не знаю, тоже далеко особо не ушли.

По поводу выставок. На следующий год на отрасль сельхозмашиностроения и пищевого машиностроения зарезервировано три выставки. Это SIMA, которая пройдет в феврале. Это AGRITECHNICA, которая пройдет в Ганновере, и выставка Gulfood, которая пройдет в Дубае и предназначена для участия предприятий пищевого машиностроения. С чем связаны лимиты и ограничения численные по выставкам? Во-первых, с ограничением бюджета достаточно сильным. Второе – с включением дополнительных выставок и каких-

то проектов, которые проходят, в том числе, и на территории Российской Федерации. Такие как «Иннопром», который в следующем году очень важен Минпромторгу, и они уже об этом подтвердили, и так далее. Поэтому тут как бы вариантов особо нет.

Две выставки, на которые очень ждем заявок, и я в частности – это SIMA и AGRITECHNICA. Почему жду я? Потому что я хожу и прошу, чтобы нам оставили лимиты по площади и выделили деньги, но, к сожалению, у меня на сегодняшний день есть только заявки от двух компаний – от «Евротехники» и «Велеса». Кто еще хочет участвовать – я тоже знаю, но не в официальной может быть какой-то переписке, но практически документы к нам так и не поступили от других заводов еще. Поэтому тут вы громче всех говорите, что вам нужны выставки – хорошо, мы поддерживаем вас, пришлите заявку, пожалуйста.

Предварительно мы посчитали, что нужно около 900 квадратных метров на SIMA, и по моей просьбе коллеги перераспределили бюджет на AGRITECHNICA в сторону увеличения, тут мы консультировались с Аллой Владимировной по поводу того, сколько денег нужно будет еще на эту выставку.

По поводу дешевого механизма и доступного финансирования. Есть также программа по разработке кредитов для поддержки экспорта МСП – малых и средних предприятий. Считается, что в рамках этого у нас будет предложен какой-то маленький коробочный продукт. Когда он будет предложен – я сказать точно тоже не могу, к сожалению, потому что сейчас первое, что мы сделали, у нас, как вы знаете, в РЭЦ сменилось руководство, первое, что сделало руководство – провело масштабное сокращение. Нас сейчас осталось весьма мало, но, тем не менее, есть задачи и цели очень большие. Поэтому, в какие сроки будут разработаны продукты – наверное, также как в торгпредстве, например, происходит: нам нужно какое-то время до того, чтобы вся наша система внутренняя заработала, и после этого мы начнем разработку финансовых продуктов, потому что первостепенная задача.

Что касается истории с кредитом на Казахстан, про который мы говорили, по поводу межбанка – там ситуация была следующая. Если никто не против, я прокомментирую, как она развивалась с нашей точки зрения. Была идея – сделать кредит межбанковский, например, пять российских поставщиков дают своих пять дилеров Казахстане и «Росэксимбанк» открывает кредитную линию на «Сбер» Казахстана для межбанковского кредитования.

Что сделал «Сбер» Казахстана? Они запросили у нас контакты дилеров этих компаний и начали их систематически прозванивать с предложением денег. Я не знаю, с какими предложениями там звонили, но выяснилось, что в итоге «Сбербанк Казахстана» вернулся к нам со словами, что заемщики от предложенных финансовых средств отказались, они не нуждаются в этом заимствовании. Я пыталась узнать, в чем там какая-то обратная связь была, но мне так ее никто и не дал. Только один, наверное, дилер... Вы знаете больше, чем я?

Мужчина: Изначально был вопрос кредитной линии для конечных клиентов, а потом вы вернули этот вопрос, сказали – нет, «Росэксимбанк» не готов кредитовать конечных клиентов, поэтому только на дилеров, которым они не нужны. Поэтому так и ответили.

Ольга Серебренникова: Я понимаю, но дело в том, что компании подтвердили, что на дилеров мы тоже можем попробовать рассмотреть – это первый вариант. Но я понимаю, что это не ваш случай. А вторая история заключалась в том, что действительно, рассматривать каждую сделку, дробить ее, тут уже не готов... То есть это каждый раз собирать новое решение кредитного комитета – это действительно очень сложно для нас, мы не можем так работать. Может быть, какие-то банки по 620-му смогут это сделать, но мы не можем.

[00:45:18]

Мужчина: (нрзб)

Ольга Серебренникова: Тут еще сложности конкретно с Казахстаном возникли, а если конкретно, то с казахским «Сбербанком». Во-первых, несколько банков сразу решительно отказались рассматривать любой вариант, притом, что мы изначально прописали достаточно жесткие условия по поводу варианта жадности казахского банка. Мы попросили, чтобы это была предельно невысокая ставка для конечника, для дилера, то есть для стороны, которая будет выступать кредитополучателем. И поэтому тут возникла еще некоторая сложность с банком.

Алла Елизарова: Тогда в продолжение – мы по Казахстану все-таки ждем какую-то программу или уже категорически нет, ничего не будет, никуда не двигаемся?

Ольга Серебренникова: Как сказал Вадим Николаевич – здесь действительно работают только такие варианты как история с Монголией, когда это был по сути дела просто такой поддерживаемый государством кредит, который был в ручном режиме пролоббирован Минпромторгом, в ручном режиме проведены переговоры были с получателем средств заемных и, по сути дела, только такие варианты будут срабатывать.

Алла Елизарова: Коллеги, есть еще вопросы к Ольге Серебренниковой или она максимально полно ответила на те вопросы, которые были в ходе дискуссии? Спасибо, Ольга, большое.

Мы сейчас обсуждали, как у нас компании готовы выходить на рынки, компании готовы экспортировать. У РЭЦ есть программы поддержки, идея этих программ правильная, вопрос – как реализовываются эти программы и что мы можем рекомендовать для того, чтобы эти программы были изменены, дополнены, скорректированы с тем, чтобы компаниям было комфортно работать. Но для того, чтобы мы экспортировали, соответственно, в технике должны быть заинтересованы другие государства.

Сейчас я хочу предоставить слово Иордаке Ионуц Дезидериу – это советник бюро торгово-экономического продвижения посольства Румынии в России. Его нет, не зашел.

Тогда предоставить слово хочу Елкиной Марии Игоревне. Это Минпромторг России, заместитель директора департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения. Мария, вы сейчас очень много услышали компаний, послушали их мнения, чаяния, видения. Услышали, как РЭЦ отвечает на эти вопросы. Хотелось бы ваше видение, как компаниям дальше работать, как развиваться. С учетом того, что сейчас к Минпромторгу перешли торгпредства по всему миру, мы надеемся, этот механизм будет тоже эффективно работать и эффективно помогать с точки зрения поддержки экспорта наших компаний.

Мария Елкина: Добрый день, коллеги. Очень рада вас видеть. Если кто со мной еще не знаком – с недавних пор я назначена замдиректора департамента сельскохозяйственного пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпрома, курирую вопросы развития пищевого машиностроения, и плюс развитие экспорта по всем трем отраслям, которые курирует наш департамент.

Хотела бы начать свои комментарии, конечно, с того момента, что действительно у нас сейчас очень сильно идет переориентация на экспорт. То есть руководство страны задало такие ориентиры, что внутренний рынок это, конечно, прекрасно, это хорошо, но нельзя зависеть от внутреннего рынка, и даже рынка стран СНГ. Поэтому сейчас все силы брошены на то, чтобы возить высокотехнологичные продукты в страны дальнего зарубежья. Да, и действительно будут дифференцироваться меры поддержки, то есть меры поддержки, направленные на внутренний спрос, также будут привязаны к показателям по экспорту. Это то, что мы уже будем иметь завтра, не послезавтра, а завтра.

Послезавтра, мы будем иметь то, что будет сокращаться действительно объем мер поддержки, направленных на поддержание внутреннего спроса, и будут все силы брошены на экспорт.

Теперь хотела бы еще сказать по поводу каких-то конкретизированных мер поддержки именно для экспорта сельскохозяйственного машиностроения.

[00:50:10]

Хотела бы сразу вам сказать, что у нас, как вы знаете, новый заместитель председателя правительства Дмитрий Николаевич Козак, который нас курирует – Минпромторг с промышленностью. И его как раз установки направлены на то, что в Минпроме колоссальное количество субсидий, просто колоссальное количество правил – на каждый чих есть свои правила. Это тяжело для администрирования, это тяжело для компаний, и сейчас у нас идет курс на унификацию механизмов. То есть в будущем все, я не знаю, с какого года это будет, но этот курс уже задан, нам уже делают установки, что все

механизмы должны быть унифицированы, то есть это, грубо говоря, две-три субсидии, которые являются комплексными. Исключение по отраслям будет на уровне, наверное, Минпрома решаться, как приказы Минпромторга введены, видимо какая-то методика, например, для распределения субсидий по отраслям. Но механизмов будет становиться все меньше и меньше, будьте к этому готовы. У нас не будет отдельно на НИОКР, отдельно на экспорт пять видов субсидий. Может быть, это и хорошо – то, что будет одна субсидия, которая направлена на развитие экспорта и взятие с вас обязательств по экспорту. И дальше уже унифицированный механизм, комплекс механизмов – на что вы можете потратить эти деньги: будь то создание сервисных центров или скидку дать дилеру. То есть тенденция идет к тому, что субсидии будут унифицированы. Так, что никаких конкретных механизмов... еще более дробить механизмы уже не будут.

И это касается экспорта. Если знакомились с тем проектом «Международная кооперация и экспорт», который сейчас правительство утвердило, там, в принципе, механизмов становится не так много. То есть там есть укрупненные блоки, в том числе, например, субсидия РЭЦ – она будет унифицирована, субсидия Российскому экспортному центру на определенный ряд задач. И там уже, на что РЭЦ будет выдавать деньги компаниям – пока принцип ясен, что это одна субсидия инфраструктурная РЭЦ.

Алла Елизарова: А можно сразу уточняющий вопрос? Это будет как-то по отраслям разбито, то есть каждая компания, либо отрасль, либо виды техники будут подразумевать какие-то лимиты? Или РЭЦ получает какую-то определенную сумму в январе, на какие-то другие отрасли расходует, и, соответственно, уже к концу года, даже к середине года денег вообще ни на что не остается, и, соответственно, опять нет прогнозируемости. Проблема-то в чем? Субсидии есть, но никогда не знаешь, сколько каждая компания на какую сумму может рассчитывать. Ольга говорила, что будут проекты по компаниям, которые будут брать на себя обязательства, но все равно со стороны Минпромторга видно как бы – по отраслям будет какое-то лимитирование, пусть даже на общую субсидию, но вот на сельхозмашиностроение будет дана какая-то определенная сумма?

Мария Елкина: Лично мы выступаем за то, чтобы установить в первую очередь лимит получения субсидии на одну компанию. То есть именно установить, что одна компания может претендовать... я видела разлиновку по субсидиям, где субсидия – некоторым 800 миллионов просто транш переводят на вывоз леса из страны, и ты просто смотришь на это и думаешь: как такое возможно? Вопрос ограниченности бюджетных средств всегда актуален, вопрос субсидий – это не гарантия. То есть, заключая договор вам в министерстве, в правительстве... в текущей редакции правил наличие субсидий не является гарантированным фактом их предоставления. И вопрос про то, если мы ограничиваем лимит на одну компанию – это не будет являться решением вопроса заканчивания денег в середине года, потому что будет 10 компаний, которые каждая выберет по лимиту в том же самом леспроме, и тот же самый лимит, который сейчас, например, одна компания выбирает, выберут несколько компаний.

Поэтому здесь, собственно говоря, Минпром будет вводить вот эти контракты, так называемые пока в народе СПЭК, где будет прописано именно обязательство не только компаний по достижению определенных показателей, но и обязательства государства – именно, сколько субсидий будет выделено в рамках каких механизмов. Я думаю, что когда этот механизм выйдет, я думаю – надо будет его прямо тщательно изучить. Я говорю – сейчас пока конкретики никакой нет, мы знаем в целом, концепция меняется. Мы знаем, что будут укрупненные механизмы, мы знаем, что будут вот эти СПЭК, которые...

[00:55:08]

КПМК – это программа повышения конкурентоспособности, но не название, там же называется – корпоративная программа международной конкурентоспособности. То есть компании, реализуемые эти программы, будут заключать договор с субъектом либо с Минпромторгом России и получать определенный пул мер поддержки.

Татьяна Филидова: Я сразу предвосхищаю вопрос от компаний. Заключая этот контракт, компании будут брать на себя определенные обязательства, и, соответственно, рынок всегда непредсказуем – что будет в следующем году: вырастет экспорт, упадет, мы же очень сильно привязаны к погодным условиям, к урожаю. Есть определенная специфика отрасли. Соответственно, первый вопрос – есть ли уже видение: если компания не будет выполнять свои обязательства, то что – будут штрафы, либо они должны будут вернуть субсидию, либо какие-то другие будут меры?

Мария Елкина: Разговоры про возврат. Зависит от процентовки невыполнения, как у нас сейчас есть. То есть вы не выполнили показатели на 80% – 80% субсидии возвращаются. Я думаю что так, в смысле, в процентах невыполнения. Не 100%, а именно – не выполнили на 5% показатели – 5% объема полученных субсидий возвращайте в бюджет.

Татьяна Филидова: А будет такая возможность не заключать контракты, но все равно приходиться за субсидией в начале года, пока еще есть какие-то, может быть средства. Или только для компаний, которые заключили вот этот контракт, будут предусмотрены субсидии?

Мария Елкина: Здесь я пока не могу сказать, потому что это еще пока на стадии зарождения. У нас еще стратегический департамент не понимает, что такое КПМК, как это будет выглядеть и вообще, как будет выглядеть пул мер господдержки. Мы пока не знаем, то есть часть мер поддержки уйдет субъекты, часть денег уйдет в субъекты, Какая часть, на какие цели – тоже пока это все на стадии разработки.

Алла Елизарова: Сейчас у нас октябрь месяц, до конца года осталось три месяца, даже если по максимуму считаем – как компаниям работать с 1 января, ждать что-то нового, работать по старым правилам? Есть какое-то понимание с этим?

Мария Елкина: Хороший вопрос... Я думаю, что нужно сейчас как минимум посмотреть все правила, которые Минпром будет выпускать, это сейчас в стадии разработки правила субъектам на вот эту субсидию компаниям, которые заключают КПК. Я думаю, что ближе к декабрю месяцу будет понятно вообще, в принципе, что у нас. Потому что в действующем законе о бюджете, и в проекте у нас как бы одна структура бюджета, а в мыслях – другая структура бюджета, это факт. Это есть и было бы глупо говорить: нет, все хорошо.

Да, есть проблемы. Есть проблемы в том, что у нас, когда закладывался проект федерального бюджета в июне месяце – это была одна структура финансирования, одни субсидии; когда принималось решение в конце прошлого года – это была одна концепция поддержки отрасли, то же самое постановление по ППО, по обратному выкупу. Скорее всего, они будут вот эти два месяца работать и потом схлопнуться просто, потому что сейчас другая политика формируется. Я думаю, что компаниям нужно подождать ноябрь, середины декабря и внимательно... и мы будем в свою очередь информировать компании о каких-то новых правилах игры, постараемся оперативно это сделать.

Алла Елизарова: Но с вашей стороны будет именно информирование, а работа, операторство этих субсидий все равно останется на РЭЦ, либо часть идет в регионы, как вы сказали – я правильно поняла?

Мария Елкина: Часть уйдет в регионы, часть останется в Минпромторге, часть будет в РЭЦ, это будут инфраструктурные субсидии, которые связаны – создание единого окна, скорее всего выставки там останутся, то есть такие не прямые субсидии, так сказать, экспортерам на производство и реализацию продукции, а больше на создание инфраструктуры.

Татьяна Филидова: Значит, получается у нас ситуация, что мы не знаем, как нам начинать работать со следующего года. Мы ждем новостей от Минпромторга, я так понимаю. И, соответственно, то, что мы сейчас говорили про выставки на следующий год – это принимает РЭЦ список, либо он будет все-таки с вами согласован, и мы уже будем сейчас в конце этого года понимать, что у нас будет на следующий год по выставкам? Вот тоже поднимали вопрос.

Мария Елкина: Нет, по выставкам мы со своей стороны, давали предложение, учитывали по максимуму предложения отраслевых организаций.

[01:00:05]

Как вы сами говорите, есть волшебное слово «скоринг», по которому три выставки всего лишь было учтено с учетом объемов финансирования. Поэтому здесь я бы не рассчитывала на то, что 30 мероприятий будет включено. Я думаю, что максимум мы еще одно-два отобьем, и то вряд ли. То есть большого количество выставок не будет, физически нам не разрешат это сделать с учетом объемов финансирования.

Алла Елизарова: Тогда перейду к тому, что говорила ранее. Торгпредства тоже теперь будут под Минпромторгом, то есть они будут работать с Минпромторгом. Соответственно, для нас очень важно развитие экспорта и выход на новые рынки, на новые страны. И уж если нам нет там финансовой поддержки, то какая будет поддержка со стороны Минпромторга, для того чтобы мы могли выходить на новые рынки, искать новых партнеров, как-то выходить туда с нашей продукцией? Какую помощь Минпромторг может оказать компаниям и торгпредства, для того чтобы они могли выходить на новые рынки и искать новых партнеров?

Мария Елкина: Сейчас в Минпроме проходит ряд встреч. У нас, как вы знаете, есть новый замминистра, который курирует работу с торгпредствами. Это Груздев.

Алла Елизарова: Я думаю, нам можно представить, кто будет этим заниматься. Еще, мне кажется, даже не все об этом знают.

Мария Елкина: Замминистра новый из Минэка к нам пришел, Груздев. Он будет заниматься организацией работы между Минпромом и торгпредствами. Сейчас у нас происходит в Минпроме ряд встреч, мы знакомимся с торгпредами, потому что до этого торгпреды, они как бы были, но с нами особо не контактировали, и прямой задачи по продвижению российской продукции у торгпредов до этого не было. То есть это было обеспечение деятельности, какая-то инфраструктурная поддержка, но они не были заточены на то, чтобы продавать российскую продукцию. Сейчас курс меняется, сейчас действительно с каждым торгпредом идут разговоры по поводу того, как мы будем именно продвигать российскую продукцию. Я не скажу про всех, скажу только про нескольких, с которыми непосредственно работали.

Например, у нас есть торгпред, который в Канаде находится. Вот они очень заинтересованы в том, чтобы продвигать российскую сельскохозяйственную технику на рынок Канады. И сейчас мы с ними разрабатываем дорожную карту по поводу того, как они находят клиентов. Например, через торгпредство они выходят на каких-то дилеров, находят клиентов, мы затем организовываем встречи, организовываем совещания. То есть порядок действий сейчас прорабатывается, например, с канадским торгпредом.

Затем с Болгарией. У нас сейчас МПК придвигается российско-болгарская. Разговаривали опять-таки с болгарским торгпредом, высказываем. Он говорит по поводу того, что мы готовы оказывать содействие, например, в поиске партнеров по организации сервисного обслуживания российской техники. Также на уровне МПК попытаемся сделать. Они нам помогают в одном, а мы со своей стороны помогаем им в другом – организуем им посещение выставок наших профильных, организуем им тоже контакты с российской стороны.

То есть пока опять-таки это все в разработке, но с каждым конкретным торгпредом будет проговариваться конкретный пул мероприятий, которые именно для этого рынка важны и

именно в этой стране, как продвигать сельхозтехнику. Потому что, я думаю, вы сами знаете, универсальных правил нет. Нет такого, что есть одно правило, которое 100% сработает на всех рынках. То здесь нужно подходить избирательно. Я думаю, если Минпром будет видеть, что тот или иной торгпред не заинтересован в работе с нашими российскими компаниями, то будут приниматься уже меры административного характера и какие-то передвижения, потому что мы заинтересованы сейчас в том, чтобы прописать с каждым торгпредом конкретный план действий.

Алла Елизарова: Есть еще ряд стран, у которых есть заградительные пошлины, какие-то такие меры, которые ограничивают доступ российской техники на этот рынок. Это в основном Латинская Америка, часть стран есть. Соответственно, тоже такой вопрос: а есть ли какие-то идеи, мысли, планы по обеспечению вот этих соглашений со странами с точки зрения снижения барьеров для российской техники, например?

Мария Елкина: Сейчас мы прорабатываем вопрос организации бизнес-миссии в Аргентину. У нас Евгений Анатольевич очень хочет поехать в начале декабря в Аргентину. Сейчас, я надеюсь, пройдет серия наших выставок, он съездит в Узбекистан на форум, куда вы тоже все, очень много компаний поедет, вернется, и мы будем...

[01:05:09]

Как раз таки там вышел торгпред Аргентины. Но он такой старой закалки: «Да, может, не надо... Ну что вы будете меня трогать...» Поэтому мы надеемся, что мы выстроим перечень мероприятий, на которые мы поедем, с вас попросим именно перечень компаний, которые вам в Аргентине интересны, и поедем с бизнес-миссией в Аргентину.

Сейчас пока на ближайшем горизонте – это в этом году именно съездить в Аргентину, познакомиться с рынком, попросить торгпредства и местные компании, чтобы они привлекли по максимуму компаний, которые, может быть, рассказали бы специфику рынка. И уже дальше думать, что из этого можно сделать. Может быть, там нужно организовывать сборку. Может быть, мы не сможем снизить барьеры, но нужно сделать какую-то площадку, и уже техника, выходящая с этой площадки, не будет облагаться пошлиной.

То есть надо думать. Я говорю, что на рынок Латинской Америки сейчас у нас Аргентина стоит, а там дальше посмотрим.

Алла Елизарова: Спасибо большое. Есть вопросы у коллег из зала к Марии Игоревне? Видите, вы тоже хорошо все так...

Мужчина: Я прошу прощения, у меня, наверное, не вопрос, а предложение. Если поменяются правила игры по постановлению (нрзб.) (01:06:24), я попросил бы, наверное, от имени коллег создать рабочую группу и включить в том числе и нас в обсуждение новых мер поддержки и вообще новых механизмов. Потому что сегодня мы получаем

какие-то программы, потом начинаем разбираться – выясняется, что эти программы надо каким-то образом под наши переадаптировать. И мы теряем страшное количество времени. И не просто теряем время, а девальвируем ту программу, которая как бы вышла, но она реально работать не будет. У нас есть большая просьба – создать рабочую группу и включить в том числе непосредственно компании в обсуждение и в формирование тех механизмов, которые сегодня меняются.

Мария Елкина: Безусловно. Но, единственное, я сразу предупреждаю, рабочая группа – это очередная какая-то рабочая группа, которую надо будет заранее... Я предлагаю так... Сейчас очень ограниченные сроки, нам дают документы на два-три дня посмотреть. Мы договоримся так: как только нам поступает новый какой-то документ в работу, связанный с экспортом, мы его оперативно передаем ассоциации, ассоциация распространяет вам, собирает какой-то фидбэк с отрасли и пересылает нам.

Просто пока мы будем создавать рабочие группы, время уйдет. Правда. Пока мы будем согласовывать составы рабочих групп. Поэтому я думаю, что здесь с нашей стороны надо оперативно предоставлять информацию в ассоциацию, а вам оперативно отзываться на отзывы. Или мы сами будем... Но я все-таки думаю, что мы через ассоциацию будем делать, потому что какое-то консолидированное предложение от отрасли, конечно, планируется, потому что сейчас очень важный этап – именно не упустить чего-то, как мы будем работать на следующий год.

Вообще, коллеги, я бы хотела сказать, я полтора года в Минпроме работаю и сталкиваюсь с такой ситуацией, что некоторые компании приходят на совещание раз в полгода, видят меня раз в полгода и рассказывают, что все плохо, а потом куда-то уходят в свое производство. Через полгода я их опять вижу, и они опять все мне рассказывает, как все плохо. Я говорю: «А где вы были полгода? Вот вы полгода назад озвучили проблему».

Поэтому я прошу вас, если у вас есть какие-то вопросы, какие-то проблемы, не получается что-то, вы оперативно, пожалуйста, обращайтесь. Потому что если я буду с вами встречаться раз в два года на «Агросалоне», мы далеко не уедем. Поэтому, прошу, если есть какие-то предложения, вопросы...

Например, мы будем сейчас организовывать, как я озвучила, бизнес-миссию в Аргентину. Мы вас активно приглашаем: давайте посмотрим, рассмотрим. И если есть какие-то предложения, пожелания, кого вы хотите на этой бизнес-миссии видеть, то давайте направляйте. Давайте вместе работать. Потому что игра в одни ворота, если Минпром действительно только будет пинать или вы, наоборот, только будете хотеть про экспорт, не получится. Поэтому надо нам вместе как-то пытаться работать. И с вашей стороны... Все-таки направляйте нас, если вам нужны какие-то меры поддержки... Ну, меры поддержки давайте не будем, наверное, потому что унификация механизмов. Но если у вас есть какие-то предложения: «А давайте туда съездим... А давайте это организуем...» Мы будем привлекать свой административный ресурс, будем работать с торгпредами,

будем организовывать какие-то мероприятия, выставки, участие в выставках, в каких-то мероприятиях.

То есть мы готовы, мы открыты, нам нужно сказать, что делать. Вот правда. Если вы сталкиваетесь с проблемами с какими-то, говорите нам, что вы столкнулись с этими проблемами, мы будем стараться их решать.

Алла Елизарова: Есть еще вопросы, пожелания?

[01:10:00]

Татьяна Филидова: Скажите, Аргентина... Здорово, классно. Мы бы, может быть, тоже, например, поехали. И подобные какие-то страны, которые далеко. Субсидии на транспортировку. Мы, например, найдем там, в итоге, клиентов, опять деньги на субсидию закончатся внезапно где-то посередине. Давайте как-то системно решать и этот механизм поддержки тоже. Участвовать...

Алла Елизарова: Татьяна, вы сейчас немножечко просто прослушали, потому что Мария говорила, что сейчас вообще меняется подход к субсидиям, это будет унифицированная субсидия. И как она будет работать – мы узнаем, может быть, в конце ноября – в начале декабря.

Мужчина: (Нрзб.) (01:10:38). В Аргентину уже поедем договариваться, то есть мы должны...

Алла Елизарова: Да. Я говорю, сейчас вам никто не расскажет, как будут работать механизмы поддержки в следующем году: какие средства будут выделены, будет ли это по отраслям разделено, будет ли это по компаниям разделено, будет ли это по мерам разделено. Мы сейчас, к сожалению, находимся в той ситуации, что мы не знаем, как мы будем работать в следующем году, вернее, какая поддержка экспорта и как будет осуществляться в следующем году.

Поэтому даже визит в Аргентину – это будет... Мы еще никому ничего обещать никогда не сможем. Я очень надеюсь, что мы хотя бы с 1 января будем знать, как будет это работать, но, честно, по опыту... Вспоминаем постановление о ППО, о гарантии обратного выкупа. Мы их ждали практически год, и до сих пор... Вот ППО уже подписали, а гарантии обратного выкупа, постановление еще не подписано.

Поэтому мы сейчас находимся действительно в такой... Мы не знаем, что делать. Мы не понимаем, как это будет работать. Мы не знаем объем субсидии, мы не знаем, как она будет реализовываться. Поэтому сегодня, сейчас это даже ничего обсуждать. Мы сейчас услышали о том, что будет все меняться. И мы ждем, как это все поменяется.

Женщина: (Нрзб.) (01:11:58) правильно сказал: «Зовите – и мы все вместе придумаем, как это будет меняться».

Алла Елизарова: Мы не придумаем. Как раз Мария правильно сказала, когда будут вноситься изменения в эти постановления, нам, я надеюсь, будут присылать их оперативно, мы оперативно будем рассылать по компаниям, и, опять же, очень оперативно ждем ответ. Чтобы не было такого, что мы всем разослали, а через полгода нам сказали: «Ой, а вот в этом постановлении нам не нравится пункт такой-то, строчка такая-то, запятая...» Этого не будет. Поэтому все нужно решать действительно очень оперативно, как сказала Мария. Мы готовы сейчас собрать максимум замечаний. Не факт, что они все потом будут приняты, но по максимуму надо высказать свои пожелания и наше видение. Тем более у вас уже есть опыт работы, вы понимаете, где какие есть подводные камни.

Мужчина: У меня вопрос к Марии тогда. Почему такая гонка, почему нам день-два дается на согласование, если только что мы посмотрели, сколько было субсидий, с которыми мы страдаем или из-за того, что они не под того сделаны, или не так работают? Почему сейчас за два дня **(нрзб.)** (01:13:03)?

Мария Елкина: Дмитрий Николаевич Козак хочет все начать с 2019 года.

Алексей Швейцов: У меня, наверное, очередное предложение все-таки. Извините, представляюсь. Коммерческий директор компании «Ростсельмаш» Алексей Швейцов.

Аргентина, то же самое – Китай, например. Много стран, которые на входе требуют собственное производство. Даже не сборочное, а с достаточно серьезным уровнем локализации. Для того чтобы о нас узнали и создавать подобное производство, необходимо на самом деле войти в рынок. Вход в рынок стоит достаточно серьезно и дорого.

То есть надо, мне кажется, продумывать такие механизмы, которые позволят, чтобы нашу технику узнали. Поэтому, может быть, даже на первой встрече в той же Аргентине спросить: «А каким образом опытную партию можно поставить, для того чтобы она поработала?» Та же Аргентина – это 40%. Мы заходим и становимся неконкурентоспособными на входе. Сразу создать сборочное производство – это, понимаете, без продвижения нереально просто. Это просто создать и будет стоять. Соответственно, нас должны узнать. Нас должны узнать как предприятие, нас должны узнать как страну.

Поэтому у меня просто просьба рассматривать такие возможности. Например, либо это субсидирование на входе каких-то опытных партий, опытно-промышленных партий для данной страны под омологацию. Либо посмотреть, может быть, договариваться со второй стороной, что эта партия заходит, предположим, без таможенных пошлин. Например.

Алла Елизарова: Вот как раз хороший повод – это вот эти бизнес-миссии.

Алексей Швейцов: Да.

Алла Елизарова: Которые мы начинаем не с того, что мы уже возем туда технику, а мы сначала организуем туда бизнес-миссию. Сейчас мы понимаем, с кем нам нужны встречи, какие вопросы мы будем обсуждать и на какие вопросы мы хотим услышать ответы. Поэтому, я так понимаю, с точки зрения Минпромторга и торгпредства будет помощь в организации этих встреч, соответственно, будем понимать, с кем мы будем встречаться, и вы будете готовы задать эти вопросы. Поэтому надо начинать с этого.

Алексей Швейцов: Вот я и начал. Спасибо.

[01:15:03]

Сергей Лебедев: Добрый день. Компания «Молочные технологии». Лебедев Сергей Николаевич, генеральный директор. У меня вопросы к Марии Игоревне, два.

Первый вопрос. Суть. Наша компания в прошлом году поставила на экспорт 45% своего объема производства. И мы столкнулись с проблемой возврата НДС. Она существует. Мы посчитали (вы сейчас всех призываете, абсолютно правильно), что примерно когда компания превышает 35%, экспорт становится с российским больше, чем 35%, в объеме продаж, то наступает вопрос, что НДС не хватает. Чтобы перекрыть, нужен уже возврат из бюджета НДС, когда планка в 35%.

Так вот вопрос. Я слышал по телевизору, что часть правительства – министерства экономики, финансов – хотели упростить порядок. Что-то слышно об этом? По возврату НДС, то есть упрощенному порядку. Потому что сейчас мы должны каждый квартал идти на камеральную проверку. Это накладно, потому что делается обалденный объем, мы сдаем всю первичку, когда хотим получить. Можно как-то это... Потому что я слышал, что там планируется... Когда вводили НДС 20% со следующего года, то планировали как-то упростить для экспортеров, таких традиционных экспортеров порядок возмещения НДС. Потому что если мы сейчас все пойдем на экспорт, у всех там превысится планка в 35%, то все столкнутся с этой проблемой.

Пока 35% нет, вроде проблемы нет. Как только 35% преодолеваешь, это экономические расчеты, то все, начинаются проблемы. Я не берусь, не буду сейчас рассказывать о субъективных факторах этого всего процесса, потому что в налоговой говорят, что денег нет в бюджете, а может быть, это нам только говорят, но вот эта проблема есть.

И второй момент. По поводу бизнес-миссий. Вы очень сильно оживились, ваш департамент или все министерство. Но у меня какое предложение? Просто чтобы подумали об этом. Мы смотрим программу бизнес-миссий, куда вы едете, и если брать «Ростсельмаш», «ПТЗ», ряд других заводов, этот формат, который там присутствует, он сделан под них. Вот я представитель малого бизнеса, и для нас, наверное, важнее не большие дядьки с погонами, которые там с министром и т. д., а если это деловые вещи, то, наверное, надо прорабатывать вопросы, чтобы торгующие организации, которые занимаются, например, в том же Узбекистане, условно говоря, Кыргызстане или где-то в

Монголии, которые занимаются китайским, турецким товаром, приходили на эти встречи. Чтобы мы ехали, зная, что мы идем на формат именно с новой дилерской сетью, а не с министром, которому, наверное, до комбайнов есть дело, а до всего остального, наверное, нет.

Просьба такая, чтобы, может быть, по секторам. Не нужно там присутствие нашего министра, там достаточно начальника департамента или замначальника департамента и т. д. в этой бизнес-миссии. Но чтобы были именно такие деловые контакты, где мы послушали, что их интересует. Мы бы с удовольствием в этом участие приняли.

Большое спасибо.

Мария Елкина: Можно я сначала со второго вопроса начну? Смотрите, что касается бизнес-миссий, да, к сожалению, формат такой вот бизнес-миссии у нас подразумевает выезд министра и большой-большой-большой компании. Сейчас, когда я говорила про Аргентину, мы хотим как раз таки такую камерную бизнес-миссию. Это даже не бизнес-миссия, это отраслевая деловая поездка. Но здесь что касается участников бизнес-миссии, что я хочу сказать? По поводу того, что пока вы нам не скажете, кто вам нужен на этих встречах, вот так и будет происходить, кого торгпредство – тот и пришел. Понимаете, пока вы нам не скажете: «Нам нужен вот этот, вот этот, вот этот». И мы будем стараться их привлекать.

Алла Елизарова: Но здесь тоже вопрос от компании. То есть они вам должны сказать, кто, кого пригласить. Компании, не будучи там еще ни разу на рынке, выезжая туда первый раз, они не знают, кто там есть. Поэтому здесь и нужна помощь со стороны как раз торгпредства, чтобы мы говорили о том, какую продукцию мы готовы поставлять, на каких условиях, мы можем это проговорить. А вот кому она интересна – нам нужна как раз помощь торгпредства, чтобы они помогали нам находить тех людей, которые будут заинтересованы в российской продукции. Как раз в этом-то и был вопрос, что, да, мы едем... Но вы просите: «Скажите, с кем встретиться». Если вы там ни разу не были, вы не знаете, с кем вы можете встретиться.

[01:20:03]

Мария Елкина: Но здесь же Сергей Николаевич затронул тему, что там собираются на бизнес-миссии большие министры и все.

Алла Елизарова: Здесь в одном вопросе было как бы два.

Мария Елкина: Да, да, да.

Сергей Лебедев: Алла Владимировна, вы абсолютно точно сформулировали мое мнение, абсолютно.

Алла Елизарова: То есть первый вопрос: нужны не политические бизнес-миссии, а узкоспециализированные отраслевые бизнес-миссии. И, кроме того, что она должна быть узкоспециализированная и отраслевая, как раз со стороны торгпредства нам нужна помощь, с тем чтобы на эту отраслевую узкоспециализированную бизнес-миссию пришли люди, компании, чиновники, кто заинтересован в сотрудничестве с российскими компаниями. Заранее от наших компаний мы можем получить информацию, какую технику они готовы поставлять, на каких условиях, поддержка РЭЦ есть по каким поставкам, например. Но именно нужна помощь в установлении контактов там.

Мария Елкина: Здесь вот как раз это для нас поле для работы, собственно чем сейчас Минпром и занимается. То есть мы встречаемся с торгпредами и проговариваем, какие действия на каждом конкретном рынке. И точно так же про бизнес-миссию с Аргентиной. Мы что хотим? Мы хотим сначала получить пул компаний, которые у нас поедут, что им интересно, отправить торгпреду, чтобы он нам выдал список компаний, кого он может пригласить. И так дальше будем согласовывать.

Алла Елизарова: То есть только работая все вместе...

Мария Елкина: Да, да.

Алла Елизарова: То есть компании должны быть заинтересованы, мы должны проявлять активность, торгпредство нам должно помогать, а все это должен координировать Минпромторг. Правильно?

Сергей Лебедев: Да. А по первому вопросу?

Мария Елкина: По первому вопросу. Конкретного мероприятия именно по НДС нет, но, насколько я знаю, он включен в перечень административных мер по упрощению вообще экспортной деятельности компаний. Я тогда возьму на карандаш вашу просьбу и посмотрю, что мы можем сделать в этом. Потому что сами понимаете, НДС – это все-таки не стезя Минпрома.

Мужчина: В правительстве (нрзб.) (01:22:06).

Мария Елкина: В правительстве... Может быть, в правительстве. Мы в Минпроме сидим.

Я просто про то, что конкретно, что будет именно вот это упрощение возврата НДС – такого не было. Но есть большой пул мероприятий административного и регуляторного характера, который будет упрощать выход компаний на экспорт. Я думаю, что в том числе будет и это. Но я посмотрю точно, и, если что, мы попросим наших международных коллег как-то поинициировать этот вопрос.

Есиркеп Абдрахманов: Можно мне? Взгляд со стороны. Сегодня говорили – взгляд снизу, взгляд со стороны... Я председатель Ассоциации производителей сельхозтехники Казахстана.

Первое. Мне непонятно... Вот сегодня приводили цифры, что в России обеспеченность техникой в 3–4 раза ниже, чем было в Советском Союзе, а в Советском Союзе было в 3–4 раза ниже, чем в Германии. Так что вам нужно будет много трудиться, чтобы обеспечить себя. И в это же время вы говорите: «Нет, мы не будем давать субсидии на внутреннее производство, на обеспечение внутреннего рынка, а будем на экспорт». Я не понимаю, что у России? Или она хочет за границей иметь политическое влияние? Или она хочет заработать деньги? Но если все сельхозмашиностроители ринутся за границу, то тогда собственное сельское хозяйство сядет. Это первый вопрос.

Теперь второе. Это я хотел сказать. Каждый новый министр, который приходит, необязательно сельского хозяйства, он говорит, что все, что было сделано до него или делалось, все это неправильно, мы теперь начнем по новой. У нас точно так же. Но вы должны помнить, что министр приходит на год – на два, а вы работаете всю жизнь в этой отрасли. Поэтому вы должны требовать.

У нас, например, в Казахстане есть Национальная палата предпринимателей, которая объединяет все отраслевые сообщества, поэтому без решения Национальной палаты ни одну льготу правительство или министерство отменить не может. Поэтому, я думаю, вы должны посмотреть все льготы, которыми вы пользуетесь, часть этих льгот, может быть, не работает, их отменить, а за остальные надо драться.

[01:25:02]

Все. Спасибо.

Алла Елизарова: Давайте я начну, прокомментирую от имени сельхозмашиностроителей, а потом Мария еще поможет мне.

Что касается того, что мы не обеспечиваем наш рынок, а уже хотим идти на экспорт, и нам здесь поддержку уменьшают. Вообще сначала начну с того, что у нас есть стратегия. Мы не говорим, что мы в следующем году полностью отменим внутреннюю поддержку, а будет только поддержка экспорта. Есть определенная стратегия, и в этой стратегии как раз, согласно этой стратегии, мы и говорим о том, что у нас наши предприятия сейчас недозагружены.

Все наши компании могут делать больше. Причем не на одну-две единицы, а в разы могут выпускать больше продукции. Соответственно, внутренний рынок наши компании могут вообще полностью обеспечить. Но здесь еще проблема не от сельхозмашиностроителей, а от покупателей еще сельхозтехники. Соответственно, та господдержка, которая сейчас выделяется, она выделяется именно на приобретение сельхозтехники. Все знают по этому году, у нас в начале года было падение по продажам и по отгрузке сельхозтехники на внутренний рынок. И это было связано именно с тем, что Минсельхоз не давал вовремя кредиты, не одобрял на сельхозтехнику, была непонятна ситуация с ценами на зерно. Рынок встал в какой-то мере в первый квартал.

Соответственно, у компаний был провал по внутреннему рынку. Но при этом за счет экспорта компании могли немножко нивелировать вот это падение. Экспорт как раз стал расти. И поэтому наши заводы, они готовы справиться, полностью закрыть и внутренний рынок, но они должны иметь, как я бы сказала, страховку для себя, а эта страховка, она и есть экспорт. Потому что за счет экспорта наши заводы понимают вообще, как они будут себя видеть в ближайшем будущем. И опасение того, что мы уйдем на экспорт и на российский, на внутренний рынок не хватит техники – это... Я думаю, все заводы меня поддержат, не знаю, может быть, конечно, кто-то и нет, но я уверена, что наши заводы могут полностью закрыть и внутренний рынок, и экспорт обязательно тоже нужно развивать и поддерживать его.

Соответственно, нужна государственная поддержка на развитие экспорта. Потому что выйти на новый рынок, показать свою технику, доказать, что она действительно конкурентоспособна и по качеству, и по всем другим характеристикам, – да, здесь нужна поддержка. После того как наши компании вышли, те компании, которые сделали этот первый шаг, показали на внешних рынках свою технику, они уже видят, что у них уже есть свои клиенты, они уже туда продают, у них уже есть стабильные продажи. Но этого мало. Поэтому нам нужна поддержка, для того чтобы мы еще завоевывали, чтобы мы завоевали мир.

Поэтому с точки зрения того, что заводы не справятся с внутренним рынком... Справятся. Потому что потенциал еще огромный. Все компании готовы работать и выпускать большее количество техники. Но экспорт тоже нужен. Экспорт нужно развивать, и очень нужна поддержка экспорта. Кстати, один из ключевых рынков по экспорту – это Казахстан. Очень много российской техники поставляется именно в Казахстан.

Я ответила вам на ваш вопрос? Мария, еще прокомментировать?

Мария Елкина: Можно еще про экспорт прокомментировать? Позиция Минпрома как раз таки сейчас сводится к тому, что только тот конкурентоспособен, кто вывозит на экспорт. То есть если вы успешно конкурируете, особенно на развитых рынках с дорогим входом, как раз на них когда вы успешно конкурируете, это значит, вы конкурентоспособны, то есть у вас есть перспективы. Если компания фокусируется исключительно на российском рынке, то мы со своей стороны, со стороны государственной политики считаем, что на этом мир не закончился и нужно вывозить продукцию, то есть повышать конкурентоспособность.

То есть экспорт для нас – это показатель желания компании развиваться. А мы намерены поддерживать только желающих развиваться. Я бы так сформулировала эту фразу.

Алла Елизарова: Я так понимаю, есть комментарии дальше в продолжение этих вопросов? Нет?

Егор Коблик: Да. Егор Коблик, председатель правления «Воронежсельмаш».

Я, наверное, отвечу на ваш вопрос по поводу того, готовы ли мы обеспечивать и внутренний рынок, и внешний. Я вот смотрю, здесь есть, наверное, пятак коллег, с кем мы встречаемся по разным вопросам, связанным с российским машиностроением. Я вам однозначно могу сказать, я могу построить и в два раза увеличить производство, и в три. Вопрос в заказах. Не больше и не меньше. Заказов внутри страны сейчас недостаточное количество, в первую очередь из-за разной волатильности.

[01:30:02]

И эта волатильность переходит: в одной стране чуть лучше, в другой чуть хуже. Когда-то чуть лучше в Казахстане, когда-то чуть лучше где-то в Европе, а в этом году очень хорошо в Монголии. Поэтому однозначно там, где лучше, там и будет большее количество заказов. Поверьте, мы справимся.

У меня есть вопрос к модераторам и, Мария, к вам по поводу бизнес-миссии. Я, конечно, оптимист по жизни, но как-то такой перспективы развития рынка в Аргентине я, может быть, пока на ближайшие лет пять, а может быть, даже десять не очень вижу. В первую очередь из-за логистики, туда крайне тяжело что-то возить. И при этом там очень много своих производителей.

У меня есть вопрос: а не хотите ли вы бизнес-миссию начать с Белоруссии? Наверное, меня поддержат все российские коллеги-производители, нам просто не дают возможности там двигаться. Вообще. Никак. На всех официальных фронтах. Поддержите нас, уважаемое Министерство промышленности и торговли, на всем чем можно. Я думаю, что нас поддержат все заводы, потому что нас туда не пускают. Хотя это наши братья по крови, путь нам туда заказан. Предложите какие-то возможные варианты, может быть, какие-то субсидии.

Белорусы себя, своих производителей, в первую очередь МТЗ, во вторую очередь «Гомсельмаш», «Лидсельмаш», «Боброва» технику (01:31:24), они все поддерживают их великолепно. То же «Поломи» (01:31:28), которые для нас являются конкурентами. Их поддерживают очень хорошо для продажи их оборудования в России. При этом белорусы не пускают и делают заградительные определенные меры для входа на свой собственный рынок. Почему бы эту ситуацию не попробовать сделать взаимовыгодной?

Мария Елкина: Я просто думаю, что мы бизнес-миссией это не решим, если мы туда съездим. Потому что это должно решаться на самом-самом высоком уровне. И специфика закупок в Белоруссию такова, что все решения принимаются не частными компаниями на уровне «бизнес – бизнес», а на уровне «государство – бизнес».

Здесь проблема с белорусами, она очень давно. И ассоциация очень давно о ней говорит. Мы пишем про это, наверное, каждый доклад президенту, показываем статистику, за пять лет сколько продано у нас белорусской техники, в России, и сколько продано, то есть ноль постоянный, такой стабильный рынок Белоруссии... и сколько туда. Действительно, мы в

каждой записке, в каждом письме наверх, как говорится, всегда кричим об этой проблеме. Но, к сожалению, мое мнение – что бизнес-миссией мы не поможем. Мы съездим, да, посмотрим, нам скажут: «Да, да, да, хорошо». А когда придет время закупать технику, они побегут к своему правительству, которое скажет: «Нет, ребята, извините... Какой «Ростсельмаш», вы что...»

Егор Коблик: Не соглашусь с вами. На самом деле мы работаем по разным направлениям с Беларуссией, и пока страдает только сельхозмашиностроение. Кроме государственных закупок, которые идут сотнями, именно гостендеры, там есть еще и частный бизнес, и он развивается. Поэтому просто в этом направлении нужно копать.

Но я просто Белоруссию показал как яркий пример. Помимо Белоруссии у нас есть прибалтийские страны, помимо этого у нас есть весь бывший соцлагерь, это та же самая Болгария, это та же самая Хорватия, Словения, Чехия, в которых мы практически не присутствуем. Почему бы смотреть не на Южную Америку и еще куда-то, в Австралию, куда я с трудом представляю поставки российских машин...

Алла Елизарова: Я вас перебую, потому что мы тоже это говорили, о том, что мы как ассоциация готовы сейчас организовывать бизнес-миссии, участие в выставках, такие коллективные для членов ассоциации. И нам нужны от вас как раз предложения, куда вы хотите поехать, зачем вы хотите поехать...

Егор Коблик: Алла, с вами на край света, но давайте с близлежащих начнем.

Алла Елизарова: Только за. Да. Причем мы даже обсуждали...

Егор Коблик: Это может быть несколько стран, ради бога, просто давайте... Не нужно куда-то на тот край света. Давайте с чего-то ближайшего начнем.

Алла Елизарова: Нам нужен весь мир, в том числе и Аргентина, и Белоруссия, и все, что рядом с нами.

Родион Бокий: Здравствуйте. Родион Бокий, компания VELES, менеджер по экспорту. Хотелось бы осветить несколько моментов.

Момент № 1 и, наверное, самый важный. Сегодня очень много говорится о различных мерах именно финансовой поддержки, о субсидиях, как их использовать, как их брать, какие документы оформлять, как будут предоставляться деньги и т. д. Но на самом деле это все, в моем понимании, путь практически тупиковый. Потому что что сейчас происходит? Субсидия на транспорт, субсидия на различные финансовые меры, они, по сути дела, позволяют нам конкурировать только за счет цены по факту, но они не ведут к долгосрочному именно построению сильных компетенций внутри страны, внутри каждого предприятия.

[01:35:00]

На мой взгляд, может быть, на уровне стратегических каких-то моментов следует рассмотреть еще поддержку именно образовательных мероприятий. Почему? Потому что если, например, изучить примеры немецких компаний, Германии как страны, которая очень преуспела в рамках экспорта, либо Китая, либо Америки, то почему прежде всего покупают их продукты? Не потому что когда-то много-много лет был дешевый транспорт немецкой техники, а потому что она действительно хорошая, потому что там действительно сильное производство, потому что там действительно выстроена определенная культура производства.

Так вот у нас сейчас получается разрыв между... Во многих компаниях работают высококвалифицированные менеджеры, которые, может быть, заканчивают серьезные бизнес-курсы, но при этом сама по себе производственная культура продвигается... Развитие этой культуры идет очень медленно. Идет очень медленно импорт новых технологий. И не идет построение именно внутренних компетенций.

Алла Елизарова: Можно я вас прерву? Я, может быть, ничего не поняла из того, что вы говорите, я хочу уточнить. Вот вы сейчас говорите о своем производстве...

Мужчина: Мы понимаем, если хотим что-то...

Алла Елизарова: Нет, подождите, можно я скажу? Давайте сейчас говорить о вашем производстве. Вы хотите сказать, что у вас на производстве недостаточно компетенций, для того чтобы выходить на экспорт? Резюме такое? Или в чем?

Родион Бокий: Нет. Я говорю, сейчас на нашем производстве достаточно компетенций, и мы доказали это цифрами и продажами. Но если завтра у нас отменят субсидию по транспорту, надо быть честным, цена нашей продукции возрастет значительно, и не факт, что мы продолжим развитие нашего экспорта. И нас покупают именно потому, что с одной стороны у нас достаточно хорошее качество, с другой стороны достаточно хорошая цена. И я уверен, та же самая ситуация по всей отрасли. Нас не покупают, потому что у нас очень продвинутые технологии или потому что качество российской техники лучше, чем качество немецкой техники...

Алла Елизарова: Плохо. У вас должно быть качество российской техники лучше, чем качество немецкой техники. И тогда у вас не будет проблем с тем, чтобы выйти на экспорт, чтобы был вопрос конкуренции. Тогда будет вопрос не купить, как по вашим словам сейчас, дешевое российское, а купить качественное российское, независимо от того, какая будет цена на него.

То есть здесь это проблема непосредственно предприятия, для того чтобы техника стала высококачественная, чтобы она была и по цене конкурентоспособна. Соответственно, если вам нужны специалисты, которые будут работать в продвижении вашей компании на экспорт, вашей продукции на экспорт, то... Кстати, хочу обратить внимание, в РЭЦ есть определенные школы экспорта, не знаю, слышали вы о них или нет. И у нас есть

компании, которые проходят обучение в этой школе. И отзывы очень хорошие. Как вариант, это компания «Пегас-Агро». Они проходят обучение в РЭЦ, именно в школе экспорта. Оно многоступенчатое, там идет информация о том, как выбирать рынки, как выходить на рынки, как искать партнеров, как сделать технику максимально конкурентоспособной.

Вот если вам нужны внутренние компетенции с точки зрения людей, знаний, понимания, есть школа экспорта РЭЦ. Если вам нужно с точки зрения качества вашей продукции, это внутренняя задача вашего завода – сделать качественную технику. Соответственно... Я так понимаю, вы киваете головой, вы со мной вообще ни в чем не согласны?

Родион Бокий: Нет, я с вами абсолютно не согласен, потому что именно как раз в школе РЭЦ непосредственно я не проходил обучение, но неоднократно получал приглашения, видел программу, вся эта программа – это, по сути дела, то, чему учат в университетах. Образование у меня как раз – мировая экономика, и это все я проходил раньше.

Алла Елизарова: Не согласна.

Мужчина 1: Алла Владимировна, можно слово?

Родион Бокий: Прощу прощения, можно я просто закончу?

Мужчина 1: Это как раз вопрос, который мы обсуждали с Татьяной Викторовной (нрзб.) (01:39:21), это как раз вопрос компонентов. Это очень важный момент. Позвольте все-таки задать вопрос, иначе мы уходим в другую сторону.

Мы сейчас говорили о том, что есть компании, которые только выходят на рынок, есть компании, которые не понимают, как выходить на рынок. Я представляю компанию, которая уже достаточно давно на среднеазиатском рынке – Казахстан, Узбекистан, Туркменистан, то есть мы практически везде. Возникает вопрос. Сейчас мы подошли к такому моменту, когда практически во всех государствах и республиках Средней Азии нас вынуждают создавать совместные предприятия или сборочные производства. Сборочные производства – более-менее все понятно. Но когда мы говорим о совместных предприятиях и о достаточно глубокой локализации, здесь возникает ряд вопросов.

[01:40:05]

На сегодняшний день, в принципе, все компании, что называется, занимаются... слово такое «махновщина» почему-то... Занимаются именно этим. Кто в лес, кто по дрова. То есть не существует некой школы, не существует неких сводных правил, как российской компании создавать, как российской компании сопровождать это производство и, самое главное, как российской компании защитить себя впоследствии от того, чтобы потом она стала ненужной на данном рынке, не то что со своей продукцией, а просто как некая интеллектуальная составляющая.

Вот в этом точно есть вопрос, потому что я разговаривал с коллегами. И нам на эту тему, может быть, в рамках Российского экспортного центра организовать отдельный блок, вплоть до того, ребят, как создавать совместные предприятия или как создавать совместные производства. Если техника сложная, к примеру, как трактор и комбайн, тут все достаточно ясно и понятно. Если техника чуть-чуть попроще, риски достаточно велики. К сожалению, мы через это уже проходили. Поэтому вот такой вопрос или предложение.

Алла Елизарова: Тут, да, вопрос-предложение. Как я вижу... Есть рынки, где вы готовы создавать совместные производства...

Мужчина 1: И уже создаем.

Алла Елизарова: И уже создаете. Но вы видите риски, которые там есть. И есть некомпетентность, может быть, на той стороне, да? Соответственно, вы себя хотите застраховать от всех этих рисков?

Мужчина 1: Не изобретать велосипед. То есть мы хотим идти по некому проторенному пути, как, к примеру, пошли или крупные компании, или средние, то есть кто уже имеет большой опыт.

Алла Елизарова: Вот я и хотела сказать. Здесь вас никто не научит. Здесь просто лучше делиться опытом, мне кажется, с теми компаниями, у которых уже есть успешный опыт по созданию совместных предприятий, по поиску дилеров, партнеров в других странах.

Опять что хочу сказать, сейчас я вас этому, конечно, сразу не научу, но как вариант, что нам это нужно и мы готовы поднять вопрос о том, что давайте придумаем какое-то обучение, как это может быть, – давайте подумаем. С нашей стороны мы можем проявлять инициативу, что нам нужно, как мы видим развитие, что нам нужно для того, чтобы поддерживать производство.

Соответственно, давайте подумаем, что нам нужно, и сделаем от себя предложение в сторону Минпромторга, РЭЦ о том, как мы видим, как они нам могут помочь. Потому что, конечно, если мы придем в Минпромторг и РЭЦ, скажем: «Научите нас делать сборочное производство», конечно, вас никто этому не научит. Но хотя бы чтобы помогли встретиться с компаниями, поделиться опытом, в рамках той же бизнес-миссии посетить какое-то такое предприятие, с которым можно было бы уже сотрудничать, с которым можно налаживать контакты. Вот в эту сторону, да, мы готовы действовать, поддерживать и работать дальше. Понятно, что самое главное – поделиться опытом, но не все хотят делиться своим опытом. Я хочу тоже на это обратить внимание.

Мужчина 1: Конечно. Спасибо.

Родион Бокий: Можно все-таки продолжу?

Алла Елизарова: Да, давайте.

Родион Бокий: И в качестве предложения правительству и представителю нашего правительства. Может быть, нам стоит организовывать не только бизнес-миссии, это звучит, конечно, хорошо, но еще и для рабочих, для мастеров производства какие-то именно образовательные мероприятия систематические, для того чтобы они учились лучшим мировым практикам в Японии, Америке, Германии, как именно хорошо делать свою работу, именно как повышать качество. И как сделать, чтобы Made in Russia звучало так же, как Made in Germany.

Алла Елизарова: Это ваша задача, чтобы вы как производители...

Родион Бокий: Непосредственно это наша задача, но...

Алла Елизарова: С точки зрения поддержки...

Родион Бокий: Дайте, пожалуйста, мне закончить. Я уже слышал о том, что это наша задача. Но тем не менее точно так же, как и поиски партнеров – это наша задача, и есть здесь помощь от правительства, за что большое спасибо, ей многие здесь воспользовались.

Почему бы это не включить именно в долгосрочную стратегию развития в целом машиностроения либо конкретно данной отрасли? Для того чтобы построить именно внутренние компетенции. Либо, например, это может быть приглашение каких-либо серьезных, дорогих бизнес-тренеров, лучших, может быть, в целом, на глобальном уровне, которых маленькое предприятие просто не может себе позволить, исходя из финансовых возможностей. Какие-то консалтинговые проекты, может быть, финансировать либо развитие маркетинга. То есть именно вот в этом плане. А не просто давать деньги, для того чтобы мы могли продавать где-то там на экспортных рынках подешевле нашу продукцию. Это в качестве долгосрочного предложения.

Мария Елкина: Как я говорила, у нас подходы к оказанию поддержки вообще меняются сейчас.

[01:45:03]

До этого сейчас что мы имели? Мы имели курс на то, чтобы финансировать фактически понесенные затраты. И, собственно говоря, у нас была задача именно по максимуму вот это целевое использование бюджетных средств просматривать.

Почему до этого никогда не финансировались, допустим, маркетинговые мероприятия, мероприятия на обучение сотрудников? Непонятно, как вы понесли затраты. Понимаете? То есть невозможно отследить, действительно ли тот курс обучения, который вы нам заявили, столько стоит. А не договорились ли вы... Это со стороны государства. Понимаете, с точки зрения государства достаточно сложно отслеживать вот эту всю целевую направленность бюджетных средств.

Как бы вы очень просто говорите: «Дайте нам денег на обучение». Мы до этого разговаривали с вашей компанией про это, о том, что предложение такое есть. Но пока в рамках тех механизмов, которые были до этого, и в рамках установок, которые были до этого, отследить целевое направление, допустим, траты денег на обучение очень сложно, крайне сложно. Я не смогу, например, проверяя ваши документы на субсидию, понять, действительно ли программа стоила столько-то или не столько-то, действительно ли вы понесли...

Алла Елизарова: Поэтому здесь другой вариант нужен. То есть не компаниям субсидировать их обучение, а приглашать, как предложили там, тренера, хорошего специалиста, его оплачивать, и приглашать компании, для того чтобы они у него учились. Соответственно, здесь вы видите эти расходы...

Мария Елкина: Нет, здесь как раз... Я хотела закончить. Что сейчас как раз таки у нас меняется курс. И, возможно, у нас не будет такого... Я говорю, что это, к сожалению, пока на этапе идей, но, возможно, у нас, например, не будет такого целевого назначения. Мы сейчас в ожидании того, что нам скажет правительство. Если у нас не будет четкой привязки, например, к фактически понесенным затратам, которые мы сможем отследить по документам, как, например, по транспортной накладной мы можем отследить, действительно вы понесли эти затраты или нет... Правильно? Точно так же в будущем... Сейчас, да, можно подумать. Вот я бы так вам сказала.

Родион Бокий: Да, этого я и хотел добиться.

Мария Елкина: Как предложение, можно подумать на оказание мер поддержки.

Мужчина 2: Извините, можно я вам помогу немножко? Видимо, вы не знаете все, что делается в правительстве, что у нас есть сейчас в России такой проект очень хороший – это «Повышение производительности труда». Он инициирован президентом, правительством, занимается им Минэкономразвития. Это не Минпромторг занимается. Есть шесть пилотных территорий. Я из Пермского края, предприятие, мы производим. Мы участвуем в этом проекте.

Все вот как вы спрашиваете. Есть федеральный центр компетенций, туда входят специалисты Росатома, которые изучили весь мировой опыт и внедряют передовые методы повышения производительности труда на российских предприятиях. У нас в регионе, например, сейчас уже больше 25 предприятий, которые находятся в этой системе. Это постоянные тренинги. В этом году у нас регион выделил 200 млн рублей на обучение персонала в части повышения компетенций. Это те затраты, которые субсидирует нам регион. То есть мы на предприятии обучаем сотрудников, нам субсидируют. Некоторые предприятия в этом году обучили на 10 млн, на 20 млн рублей.

Поэтому все, что вы спрашиваете, – это все уже есть. Единственное, что вам надо войти как региону... Вы из какого региона?

Родион Бокий: Алтайский край.

Мужчина 2: Вам надо войти в эту программу по повышению производительности труда и включить туда предприятия сельхозмашиностроения. И тогда все будет в порядке.

Алла Елизарова: Отлично. Спасибо большое за то, что нас просветили, что есть такие программы.

Родион Бокий: И второй момент можно еще коротко?

Алла Елизарова: Только очень коротко, потому что мы уже должны были 25 минут назад закончить.

Родион Бокий: Очень коротко. Вот здесь прозвучало предложение о том, что в ближайшее время будут определяться механизмы о том, как мы будем жить весь следующий год и следующие, возможно, пять лет, о том, что мы должны очень оперативно сформировать свою обратную связь касаясь документов, которые нам будут присылаться.

Здесь, к сожалению, хотелось бы заявить о том, что если правительство желает получить качественную обратную связь, то как все это происходило на сегодняшний момент, когда утром в 8 часов приходит огромный документ, который мы видим первый раз, и просят: «Пожалуйста, до обеда пришлите нам квалифицированную обратную связь...» То происходит это так: очень быстро просматривается документ, и лишь бы что-то вам ответить, мы говорим. При этом у нас нет возможности изучить его в деталях. В свою очередь ваши специалисты получают некачественную обратную связь, и исходя из этого формируются документы, которые непонятно как потом работают в реальности. Хотелось бы все-таки от этого уйти.

Спасибо.

Алла Елизарова: Я тоже поддерживаю, что нам нужно хотя бы неделю на то, чтобы изучить документы, тем более когда они важные, объемные и серьезные. Но я знаю реалии жизни.

[01:50:09]

Мария Елкина: Когда я получаю документы «в суточный срок представить предложения», естественно, я буду ждать вас, пока вы мне ответите... У меня контроль горит, и просто нас уволят всех, если мы не ответим в суточный срок. Поэтому так и происходит. Это иногда не наши требования. Вот когда требования, которые мы понимаем, что у нас...

Мужчина: А чьи это требования?

Мария Елкина: Правительства. Мне приходит...

Мужчина: Вы – правительство.

Мария Елкина: Я – Минпромторг.

Мужчина: (нрзб.) (01:50:37).

Мария Елкина: К заместителю председателя правительства я приду и скажу: «Эй! Меня сроки твои не устраивают!» Да? Вот так вы это видите?

Мужчина: (Нрзб.) (01:50:46) что нас не устраивают.

Мария Елкина: Коллеги, еще раз говорю, у нас у всех, понимаете, есть руководство, и если мне руководство из правительства устанавливает сроки в суточный срок и говорят: «Наш заместитель председателя правительства работает так. Он так работает, у него крайне сокращенные сроки принятия решений, он дает нам документы в суточный срок». Поэтому уж извините, но не всегда все зависит, допустим, от меня. И не всегда это моя прихоть – устанавливать вам суточный срок, поверьте.

Женщина: Но так вы дайте ему обратную связь. Мы ведь не можем ему дать обратную связь, что, ребята, это слишком маленькие сроки. Вы как бы выполнять выполняйте, но так как бы между делом говорите: «Но как бы компании просят сроки увеличить, потому что некачественная обратная связь в итоге получается». Вы эти рацпредложения вносите, потому что кроме вас их ведь никто не внесет. Так просто предложение.

Алла Елизарова: Коллеги, спасибо всем большое за такую оживленную дискуссию. Я верю, что экспорт российской сельхозтехники на внешние рынки будет расти. Всего доброго! Хорошего вечера!

[01:52:05] [Конец записи]